



Dlaczego Twojemu start-upowi nie uda się w Dolinie Krzemowej

<http://innpoland.pl/128865,dlaczego-twojemu-startupowi-nie-uda-sie-w-dolinie-krzemowej>

GEORGE SLAWEK

6 miesięcy temu

Przez ostatnią dekadę byłem aktywnie zaangażowany w firmy oraz start-upy w Dolinie Krzemowej, jak i w Polsce. Założyłem własną firmę zajmującą się nowoczesnymi technologiami w Dolinie, a ostatnio również w Krakowie. Pomogłem wielu polskim przedsiębiorcom wejść do środowiska Doliny Krzemowej oraz prowadziłem warsztaty w Polsce na temat podejścia do biznesu w tym szczególnym miejscu. Często w kraju pytają mnie – co należy zrobić, aby odnieść sukces w Dolinie Krzemowej? Najlepszą odpowiedzią jest : Nie odniesiesz sukcesu... jeśli nie zrozumiesz sposobu myślenia, który tam panuje i nie będziesz zdolny do wprowadzenia zmian w swojej firmie oraz w podejściu do biznesu.

Dolina Krzemowa –wyrzutnia raketowa dla start-upów

Nie każdy polski start-up może, czy też powinien starać się odnieść sukces w Dolinie Krzemowej. Istnieje wiele inicjatyw, które mogą okazać się sukcesem jedynie na polskim lub europejskim rynku. Jednakże, wiele start-upów, w szczególności technologicznych, rozwija i wprowadza produkty – zaraz od początku swego istnienia – które potencjalnie odpowiadają na globalne potrzeby i mają szanse zaistnieć w Dolinie. W tym wypadku istotne jest, aby przedsiębiorcy myśleli, planowali i działali w globalny sposób. To oznacza patrzenie na strategię biznesową całościowo, co pozwoli na rozwój firmy w skali całego świata. Dolina Krzemowa jest wciąż najlepszym miejscem do rozwinięcia tego typu podejścia.

Dlaczego Dolina Krzemowa jest ważna?

Od ponad pół wieku Dolina Krzemowa jest najlepszym na świecie ekosystemem wspierającym zakładanie i rozwijanie firm z branży technologicznej. To wyjątkowe połączenie

wielu czynników, które umożliwiają przedsiębiorcom i startupom odpowiednio poruszać się między ryzykiem oraz wyzwaniem towarzyszącymi firmom w początkowej fazie ich rozwoju.

Ten ekosystem zawiera:

- Inkubatory/ acceleratory;
- Uniwersytety;
- R&D;
- Rządowe agencje;
- Publiczne instytucje;
- Aniołów Biznesu;
- Fundusze kapitału zaangażowanego;
- Kapitał wysokiego ryzyka (Venture Capital);
- Inwestorów instytucjonalnych;
- Usługi biznesowe –prawnicy, biura księgowe i inne profesje niezbędne dla biznesu.

Ten ekosystem przyciąga utalentowanych przedsiębiorców z całego świata. Co istotne, ponad połowa firm, która rozpoczęła działalność w Dolinie Krzemowej została założona przez imigrantów. Ekosystem Doliny Krzemowej pomaga przedsiębiorstwom identyfikować rynkowe możliwości, budować lepsze produkty, przeskalować swoje działania w szybszy sposób, wejść na globalny rynek.

Sposób myślenia w Dolinie Krzemowej odpowiada na następujące pytania:

- w jaki sposób patrzymy na biznes;
- jak identyfikujemy możliwości rynkowe;
- jak identyfikujemy najlepszą grupę docelową klientów;
- jak możemy przeskalować nasze działania na globalną skalę.

Dlaczego więc Twój start-up nie odniesie sukcesu w Dolinie Krzemowej?

Pierwsze i najważniejsze – Twój start-up rozpoczął działanie w Polsce i po to, by przetrwać w Polsce. Jest dostosowany do realiów i rynku panującego w kraju. Rzeczywistość

biznesowa w Dolinie Krzemowej jest zupełnie inna. Aby osiągnąć tam sukces, Twój start-up musi się zmienić!

Polski start-up nie jest już polskim start-upem, jeśli chce odnieść sukces w Dolinie. Musi stać się start-upem z Doliny Krzemowej, który został założony przez polskiego przedsiębiorcę. To oznacza, że Twoja firma musi posiadać struktury zarządcze, umiejętności związane z rozwojem biznesu, własnością intelektualną oraz pozyskiwaniem funduszy zlokalizowane w Dolinie Krzemowej.

Zazwyczaj oznacza to nadanie osobowości prawnej firmie w Stanach Zjednoczonych oraz transfer kluczowych zasobów (zarządzanie, eksperci, własność intelektualna). To pierwszy krok w budowie globalnej firmy. Nie oznacza to, że start-up opuszcza całkowicie Polskę. Wręcz przeciwnie, strategicznie relokuje firmowe zasoby, aby napędzić swój globalny rozwój poprzez np. rozpoznanie rynku, kapitał inwestycyjny, rozwój produktu etc. Dzięki temu polskie inicjatywy będą się szczególnie rozwijały w takich obszarach, jak prace inżynierskie, programowanie i wsparcie obsługi klienta. Ważne jest podkreślenie, że działania w Polsce mogą w dalszym ciągu wspierać ekspansję na polski i europejski rynek. To model, na którym firma może skorzystać, by wzmocnić swój rozwój po obu stronach Atlantyku.

Co oznacza stanie się globalnym start-upem?

Celem poniższych tematów jest możliwość przekazania polskim przedsiębiorcom wiedzy na temat tego, jak budować globalny biznes. Każdy z nich może być osobnym rozdziałem w książce ze względu na swoją wielowątkowość i obszerność. Sformułowałem te wskazówki w oparciu o własne doświadczenie zarówno w Polsce, jak i w Dolinie Krzemowej.

Struktura organizacyjna i zarządcza

Osoby, zakładające firmę powinny dobrze zastanowić się, jak przyciągnąć, zachować i motywować pierwszy, podstawowy zespół (core team), który będzie budować przedsiębiorstwo na wczesnym etapie jego rozwoju. Na początku budowana jest pierwsza wersja produktu oraz rozwijane są różne koncepcje biznesowe. Przychód jest minimalny lub w ogóle nie istnieje. Cash flow jest niewystarczający. Ważne jest, aby liderzy oraz pierwsi pracownicy byli motywowani do budowy firmy. Warto wdrożyć inne formy kompensacji w formie udziałów, gdy przepływ pieniędzy jest znikomy. Udziały powinny być przekazywane w przeciągu lat przepracowanych w firmie, aby ją chronić i mieć pewność, że pracownicy zaangażują się na długi okres w przedsięwzięcie. Każda osoba nabywa w ten sposób poczucie własności firmy, a zwłaszcza jej sukcesów. Dodatkowo udziały kompensują ryzyko pracy dla start-upu.

Lokalizacja

Jak wcześniej wspomniałem – aby odnieść sukces w Dolinie Krzemowej, musisz być w Dolinie Krzemowej. Najważniejsze osoby w firmie powinny być na miejscu i budować start-up w takich miastach jak San Francisco czy Palo Alto. Kluczowi inżynierowie, pracownicy odpowiedzialni za rozwój produkty czy obsługę klienta mogą i powinny pozostać w Polsce. W zasadzie, polskie firmy mają znaczącą przewagę w porównaniu z Doliną Krzemową. Wiele start-upów w Stanach Zjednoczonych ma trudności w znalezieniu właściwych inżynierów i programistów, w związku z czym poszukują ich w Centralnej i Wschodniej Europie (lub w innych częściach świata), aby rozwinąć swoje technologiczne produkty.

Pierwsi użytkownicy& podejście do rozwoju produktu

Ekosystem Doliny Krzemowej już na samym początku daje start-upom kluczową korzyść – pierwszych użytkowników. Wiele wielonarodowych firm posiada przedstawicieli, którzy poszukują innowacyjnych rozwiązań. Są więc z zasady bardziej otwarte i dostępne, jako pierwsi użytkownicy i klienci niż przedsiębiorstwa w Polsce czy w Europie. To może pomóc Twojemu start-upowi wejść na rynek i w efekcie rozwinąć się na większą skalę.

Aby wykorzystać dostęp do korzyści wynikających z dostępu do wczesnych użytkowników, musisz wdrożyć metodę Lean lub Agile, dotyczącą tworzenia i rozwoju produktu. Jednym z najbardziej korzystnych sposobów jest zbudowanie Minimum Viable Product (MVP), czyli produktu, który jest rynkowo gotowy do wprowadzenia na rynek, ale posiada minimalną ilość funkcji, za którą skłonny jest zapłacić klient. Podejście MVP/Lean pomoże start-upowi dostarczyć klientowi tego, czego potrzebuje, a nie tego, co sam sądzisz, że jest mu niezbędne.

Finansowanie

Polskie Venture Capital oraz Aniołowie Biznesu są wciąż na wczesnym etapie rozwoju. Większość polskich start-upów ma niewielkie lub żadne doświadczenie w pozyskiwaniu środków z prywatnego sektora. Bardzo często polskie przedsiębiorstwa posiadają większe doświadczenie (z różnymi skutkami) w składaniu wniosków o publiczne pieniądze. Unijne finansowanie, granty narodowe, regionalne i lokalne są bardzo popularnym źródłem pozyskiwania funduszy załączkowych bądź rozwojowych. Niestety ten rodzaj kapitału nie jest skupiony na biznesowych kryteriach.

Pozyskiwanie prywatnych środków (np. dzięki Aniołom Biznesu z Doliny Krzemowej czy instytucji Venture Capitals) wymaga całkowicie innego podejścia. Jest ono oparte na Twojej zdolności do zaprezentowania swojego konceptu, produktu i strategii biznesowej. Umożliwia to ocenę możliwości start-upu. Pozyskanie prywatnych funduszy oznacza również, że masz plan stworzenia globalnego produktu, który ma duży potencjał końcowy dotyczący wartości przy wejściu na giełdę lub przejęcia przez inną firmę.

Język angielski

Zespół zarządczy i liderzy start-upu muszą być zdatni do efektywnej komunikacji i sprzedaży swojej wizji, produktu oraz firmy każdej osobie, którą chcą zaangażować do współpracy w Dolinie Krzemowej. Sekret sukcesu jest maksymalne wykorzystanie każdego elementu ekosystemu w Dolinie, który jest istotny dla Twojego start-upu.

Efektywna komunikacja w języku angielskim jest najważniejsza

Jak wcześniej wspomniałem, ponad połowa start-upów w Dolinie została założona przez obcokrajowców. W większości przypadków oznacza to, że angielski nie jest ich ojczystym językiem. Jednak kluczem do ich sukcesu była umiejętność efektywnej „sprzedaży” wizji czy produktu klientom, inwestorom, pracownikom i innym osobom. Przygotowanie oraz praktyka w mówionych i pisanych prezentacjach w większości przypadków będzie tym czym, co różni start-upy, które przegrały od tych, które osiągnęły sukces.

Kultura Doliny Krzemowej stworzyła kulturę, która promuje podejmowanie ryzyka i nagradza przełamywanie standardów. Ryzyko oznacza również możliwość porażki, z którą każdy przedsiębiorca musiał lub będzie musiał zmierzyć się często. Kluczowa różnica w Dolinie polega jednak na tym, że porażka nie oznacza końca, ale często nowy początek, oczywiście zakładając, że z takiej lekcji wyciągnie się odpowiednie wnioski.

Łamanie zasad nie oznacza postępowania wbrew prawu czy bycia niekulturalnym, ale stanie się innym, innowacyjnym. Często może to prowadzić do postawy negującej dotychczasowe podejście do produktu, ścieżki rozwoju firmy czy zaangażowania w ekosystem Doliny Krzemowej. W Polsce i w większości innych miejsc na świecie takie podejście jest obce. Społeczeństwa oraz kultura naciskają na ludzi, aby podporządkowali się ustalonym regułom systemu. W Dolinie Krzemowej musisz przekroczyć swoją strefę komfortu i wystąpić przeciwko zasadom wpojonym Ci przez otoczenie.

Sukces w Dolinie Krzemowej dla polskich start-upów wymaga świadomości, że to, co sprawdza się w Polsce, niekoniecznie doprowadzi do sukcesu w Dolinie. Podążanie utartymi schematami wypracowanymi w kraju z pewnością sprawi, że projekt poniesie porażkę na globalnym rynku. Zrozumienie sposobu myślenia Doliny Krzemowej, jej ekosystemu, a także potencjalnego rynku w Stanach Zjednoczonych pomoże przygotować firmę do zaistnienia w tym miejscu. Wymaga to dokładnego rozpoznania sytuacji, znaczącego zainwestowania czasu i pieniędzy oraz przede wszystkim świadomości, że jest to ryzykowna decyzja. Niektórzy nie osiągną wymarzonego sukcesu, ale na tych, którym się to uda czeka spektakularna nagroda.

George Slawek posiada 25-letnie doświadczenie w zarządzaniu międzynarodowymi projektami dla globalnych firm oraz start-upów z Doliny Krzemowej, Wielkiej Brytanii oraz Polski. W ciągu ostatnich 10 lat założył i zarządzał trzema technologicznymi start-upami w

Dolinie Krzemowej. Przez 13 lat Wiceprezes i Starszy Konsultant w Investment Banking and Capital Markets Group, Bank of America. Posiada duże doświadczenie w pracy dla branży finansowej oraz technologicznej. Były Prezes i Członek Zarządu „US-Polish Trade Council” w Dolinie Krzemowej. Ma na swoim koncie wiele sukcesów na polu zarządzania firmami, zespołami badawczymi i rozwojowymi, a także inwestycjami. Wykorzystuje swoje ogromne doświadczenie z sektora finansów i nowoczesnych technologii by pomóc klientom z w Europie i USA osiągnąć sukces.

Obecnie jest CEO i współwłaścicielem Cyberus Labs sp. z o.o. w Krakowie: www.cyberuslabs.com. Jest to polska firma zajmująca się innowacyjnymi rozwiązaniami z zakresu cyberbezpieczeństwa. Wśród swoich produktów posiada oprogramowanie EXO5 www.exo5.com oraz aplikację do bezpiecznego i bezhasłowego logowania Cyberus Key cyberuslabs.com/cyberus-key.